

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОТО-ТАКСІ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ

студент гр. УП-71 Коцур Д. О.

Служби таксі – високо конкурентний бізнес. Однак запропонувавши своїм клієнтам високу якість послуги ґрунтовно вклавшись в рекламу, ви цілком зможете досягти успіху і на цьому ринку. Суть цього бізнесу полягає в координації з допомогою диспетчерів людей, які прагнуть куди-небудь їхати, і водіїв.

Актуальність розвитку даного виду послуг для України і конкретно Сумської області полягає в основній його ідеї - швидко доїхати з одного пункту призначення в інший. Одним з варіантів виходу з цієї проблеми - це створення нової служби таксі – мото-таксі.

Для мото-таксі не існує заторів на дорогах і завдяки цьому, такий транспортний засіб може в найкоротший термін дістатися з одного пункту призначення в інший. Зрозуміло, мото-таксі не є автомобілем і, тому, витрачає набагато менше бензину, що, забезпечує більш привабливі ціни.

Саме тому, використання мото-таксі буде набагато більш зручним способом пересування і для звичайних службовців, які поспішають на роботу і для ділових людей, яким необхідно в швидкі терміни переїхати з одного кінця міста в інший, тому заробіток в таксі буде вище.

Правові, економічні, організаційні та соціальні основи діяльності транспорту визначено, в першу чергу Законом України "Про транспорт", а також законами України "Про залізничний транспорт", "Про автомобільний транспорт", "Про міський електричний транспорт", "Про трубопровідний транспорт". Крім того, значне коло транспортних відносин регулюється транспортними кодексами і статутами окремих видів транспорту, зокрема, Повітряним кодексом України, Кодексом торговельного мореплавства України, Статутом залізниць України.

Починати організацію бізнесу з мото-перевезень слід з отримання дозволу на перевезення людей. Наступний крок – закупівля автопарку. Тут є нюанси: навряд чи знайдуться охочі кататися на скутерах, хоча ними дозволено керувати будь-кому. Спортивний мотоцикл оригінальної посадки теж, швидше за все, залишиться незатребуваним, але один примірник при великому автопарку мати стоїть, знову ж таки, для молоді. В основному закупить моделі дорожніх автомобілів, чопперів і круїзерів. Вони забезпечать приємну посадку під час руху.

Бізнес-план - основний документ, що дозволяє обґрунтувати та оцінити можливості інвестиційного проекту, визначити доходи і витрати по ньому, розрахувати потік реальних грошей, проаналізувати безбитковість, окупність, рентабельність та інші показники. Це спеціальний інструмент управління проектами, форма викладу техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) - комплексу розрахунково-аналітичних документів, що містять як вихідні дані, так і основні технічні та організаційні рішення, розрахунково-кошторисні та інші показники, що дозволяють розглянути доцільність та ефективність інвестиційного проекту.

Для підбору співробітників повинні бути чітко сформульовані (краще на папері) вимоги до співробітника для кожної штатної посади: знання, уміння (навички), анкетні дані, особисті якості. Особисті якості дуже важливі.

Крім цього, обов'язково для кожної посади повинні бути написані посадові інструкції: мета роботи, список вирішуваних завдань, функції: опис конкретних дій, показники ефективності, взаємодія з іншими співробітниками, права та обов'язки

На роботу потрібно брати тільки досвідчених мотоциклістів, а от на вік звертати поменше уваги. Гнучкий графік дозволить найняти студентів, які не потребують високої оплати праці. У витрати також варто включити екіпіровку клієнта. Це повинен бути шолом і плащ на випадок дощу.

Інформацію про свою фірму можна дати в інтернеті, розвісити листівки і на автобусних зупинках.

Розширити сферу пропонованих послуг можна за допомогою весільних ескортів. Мотоцикл можна прикрашати кулями, квітами і катати молодят. Або ж просто їхати за кортежем. День оренди мотоцикліста знову ж обійдеться мінімум в 800 грн., зате всі гості отримають масу приємних спогадів, зможуть зробити фотографії. Одним з видів підробітку також стане розміщення реклами на мотоциклах вашої фірми.

Науковий керівник: доц. Лук'янихін В. О.